REVUE DE VITICULTURE

POUR STABILISER LE MARCHE DU RAISIN CALIFORNIEN (1)

IV. La distribution

Contrôle des canaux de distribution. — L'examen de ceux-ci, particulièrement des expéditeurs, montre nettement leur manque de coordination, qui a pour résultat une répartition des offres de façon inadéquate aux demandes. Souvent, l'arrivée d'un très petit nombre de wagons sur un marché « creux » fait tomber les prix verticalement.

Il existe une Chambre de Compensation des wagons expédiés, qui fonctionne dans de bonnes conditions, mais qui ne contrôle que les expéditions, et nullement les quantités qui arrivent.

Les inspections des autorités officielles. — Quand il y a litige entre des éléments de la distribution : grossistes, Compagnies de transport, expéditeurs, etc., concernant les quantités ou les qualités de produits, la loi autorise les parties en présence à faire inspecter ceux-ci par le ministère de l'Agriculture d'un Etat ou de Washington. L'inspection est faite impartialement, à un prix peu élevé, et le rapport qui la résume l'emporte devant les tribunaux sur tous autres rapports.

L'enquête a montré que ces inspections sont exécutées indifféremment aux centres d'expédition ou aux centres de consommation, pour les ventes-fob comme pour les ventes aux enchères. De plus, les réglementations officielles des Etats et de la Fédération présentent des différences trop grandes, dans leurs conclusions comme dans leurs prix, ce qui restreint beaucoup les avantages des inspections.

Fonctionnement du plan dit du « wagon de raisin ». — Ce plan, mis en service en 1926 par l'Association des Chemins de fer américains, a consisté simplement à attribuer à chaque district de production de raisin de Californie un nombre de wagons, fixé par entente directe entre les expéditeurs de chacun d'eux et un représentant de district des Compagnies transporteuses.

Ce plan a donné toute satisfaction dans l'ensemble, à part quelques expéditeurs qui, ayant réduit leurs envois selon les ordres donnés par la Chambre de Compensation, se sont trouvés en face d'un déficit prolongé de wagons.

(1) Voir *Revue*, n° 1962, page 69.

Coûts de distribution. — En 1927, la proportion du prix moyen payé par le consommateur au prix moyen payé au vigneron était de 9 à 1, pour le raisin de table. Cet écart de 8 comprend les éléments suivants :

Emballage et chargement, transport ;
Réfrigération ;
Frais du service de l'expéditeur ;
Frais du service des autres distributeurs (bénéfices, ristourne à la compagnie de vente aux enchères, risques, etc.) ;
Frais du service du détaillant (y compris les pertes sur le poids et sur la qualité).

Plus la qualité du produit expédié par le vigneron est basse, plus les risques de vente assumés par les intermédiaires sont grands, et plus le profit est réduit, pour tout le monde.

Pour les raisins à jus, la proportion mentionnée ci-dessus est beaucoup plus faible, principalement à cause de la disparition du détaillant, ce produit étant vendu au consommateur ultime par un demi-grossiste.

La qualité du produit. — La majorité des détaillants et des consommateurs consultés sont d'avis : 1) Que tout le raisin californien qui est de bonne qualité peut être vendu avec bon bénéfice ;

2) Que le raisin de mauvaise qualité fait baisser les prix de toutes les qualités ;

3) Qu'essayer de vendre des qualités inférieures ne peut guère être une opération bénéficiaire pour le vigneron.

Influence des méthodes de récolte sur la qualité. — La plupart des vignerons, surtout pour le raisin à jus, estiment que réduire les dépenses de récolte en payant le personnel à la tâche et non au temps est une économie, alors que, au contraire, plus le fruit est cueilli avec soin, plus il peut atteindre un bon prix.

Un état d'esprit opposé se rencontre chez les expéditeurs, qui, étant beaucoup plus avertis, font cueillir le produit à leurs frais, par exemple selon un système qui combine les salaires à tâche et les salaires au temps.

Où et comment se fait l'emballage des raisins. — Il y a une tendance de plus en plus marquée à pratiquer l'emballage sur le lieu même de la récolte, et à abandonner la méthode qui consiste à expédier le fruit en camions sur des stations centrales, où se fait l'emballage. Les partisans de cette dernière méthode prétendent qu'elle donne plus d'uniformité au raisin, et permet de séparer plus facilement les qualités. Les partisans de la première, beaucoup plus nombreux, soutiennent qu'elle est plus coûteuse, mais qu'elle permet au fruit de garder un très bel aspect, après une douzaine de jours de transport en wagons ventilés, et d'obtenir de meilleures cotations.

Au point de vue de la nature de l'emballage, c'est le détaillant qui semble plus que tout autre distributeur amener l'évolution suivante : le fardage est de plus en plus abandonné, au profit du « piquage », qui est le système pratiqué quand l'emballage se fait sur le lieu de récolte ; le bourrage du produit

dans les caisses rencontre de plus en plus de faveur, que le raisin soit bourré avec lui-même, ou avec une substance de remplissage.

Au point de vue des contenants de petites dimensions, trois dimensions-types sont préférées par la majorité des distributeurs, pour les raisins de table et à jus.

Pour les raisins à jus vendus à la tonne, ce sont les récipients les plus volumineux qui ont la préférence. Plusieurs grosses maisons d'expédition expriment l'opinion qu'une seule taille de petit contenant satisferait tous les besoins. Cette opinion s'est rencontrée chez d'autres intermédiaires enquêtés, qui n'ont pas toutefois manifesté de préférence pour telle ou telle dimension. En général, le contenant dont la poignée consiste en une excavation de la paroi de la caisse, de la grandeur des quatre doigts de la main, est recommandé.

*
* *

Les points de vue décrits précédemment et relatifs à l'industrie du raisin de table ne sont que des résumés de l'ensemble de l'enquête et ont été longuement et minutieusement étudiés par le Comité de Recherche de l'Association des Vignerons de Californie. De ce brassage de faits est résultée une série de 17 recommandations au Conseil d'administration de l'Association, seul qualifié pour les appliquer.

Recommandations du médecin traitant

L'analyse de l'enquête montre nettement que l'Association doit s'attaquer au problème du vigneron et le résoudre plutôt au point de vue de l'extension d'une part de la demande des marchés, d'autre part de la consommation, que par la liquidation et l'élimination des exploitants les moins bien doués. Toutefois il est évident que les vignerons qui se classent d'eux-mêmes parmi les imprévoyants, en ne produisant que des quantités réduites, doivent être éliminés. Mais, tant que l'industrie n'aura pas fait l'effort nécessaire pour améliorer ses marchés et sa distribution, il ne sera pas possible d'affirmer qu'il y a ou qu'il n'y a pas surproduction.

Etant donnée l'ignorance du public, ainsi que les idées fausses et les préjugés qui existent à l'égard des raisins, et qui contribuent à limiter sa consommation, l'Association a le devoir de prendre des mesures immédiates pour appliquer un programme de publicité efficace dans tout le pays, programme qui fera l'éducation du public au point de vue de ce fruit, et qui développera l'intérêt qu'il lui porte, ainsi que la demande.

Afin d'assurer un contrôle plus effectif des quantités qui sont expédiées sur les marchés de l'Est, concurremment avec les conditions habituelles des affaires, et en vue d'aider aux bonnes relations entre expéditeurs et destinataires, l'Association doit avoir pendant la saison d'expédition des représentants sur les principaux marchés où se pratique la vente aux enchères.

Les restrictions d'expéditions doivent être faites sur la base d'une classification séparée des raisins de table et des raisins à jus, conformément aux recommandations du Comité exécutif de la Chambre de Compensation, et sur

la base de standards relatifs à la qualité, plutôt que sur un pourcentage arbitraire des qualités.

Afin d'améliorer la distribution, le domaine de la Chambre de Compensation doit être étendu au delà des dispositions actuelles de ses contrats.

Les vignerons doivent être encouragés de toutes les manières possibles à payer le personnel employé à la récolte soit au temps, soit selon un système au temps et à la tâche combinés, puisqu'il y a une indication très nette que les dépenses nouvelles occasionnées par une telle mesure seront plus que balancées par l'amélioration de la qualité du fruit ainsi obtenu.

Une étape vers la standardisation, d'ailleurs conforme à la tendance actuelle des demandes des milieux commerciaux, consiste en l'emploi généralisé d'un seul modèle de caisses. Les expéditeurs devront faire l'éducation de leurs acheteurs, à ce point de vue, chaque fois que cela sera nécessaire.

L'attitude du commerce de détail à l'égard de l'emballage par bourrage étant favorable, dans le cas du raisin de table, il est recommandé d'en généraliser l'emploi, spécialement pour le fruit de qualité supérieure.

L'Association des Vignerons de Californie doit prendre des mesures en vue de l'adoption d'un contenant de taille standard pour le raisin de table et d'un contenant de taille standard pour le raisin de jus, ou ce qui serait encore préférable, d'un seul contenant standard pour les deux catégories.

Il est recommandé que les vignerons et les expéditeurs unissent leurs efforts pour réduire le nombre des labels actuellement en faveur parmi les distributeurs, et que, chaque fois que cela sera possible, les vignerons expédient sous le label d'expéditeurs solidement établis, et dont la marque possède une bonne réputation sur les marchés de l'Est.

Il est recommandé que l'Association adopte un label que l'on collera sur les caisses et qui sera à la disposition de tous les vignerons dont le fruit satisfera aux définitions d'un standard déterminé. Ce label constituera une garantie d'uniformité et de qualité supérieure pour le fruit qui le portera.

Le recours à l'inspection, par les services des Etats et fédéraux, de la totalité des expéditions de raisin passant d'un Etat à un autre est recommandé comme une nouvelle étape vers la standardisation et l'amélioration de la qualité.

En vue d'améliorer les relations entre les vignerons et les expéditeurs, il est recommandé de fonder un organisme qui recueillerait les plaintes et arbitrerait les litiges dont la solution ne peut être trouvée par des voies plus simples.

En vue de déterminer les quantités de raisin destinées à être expédiées à l'état frais et les quantités destinées au séchage, et cela au mieux des intérêts des vignerons, il est recommandé que, d'une part les maisons qui font l'emballage adoptent un code de toutes les relations commerciales qu'elles entretiennent ; et que d'autre part, ce code ayant été établi, un comité de contrôle soit établi auprès de la Chambre de Compensation.

Le développement des produits à base de raisin offre un large champ d'activité. La direction de l'Association doit porter son attention sur la possibilité d'accroître la consommation de raisin par la fabrication industrielle de ces produits, sur les lieux mêmes de production. Les marchés de ces produits doi-

vent également recevoir son attention, ainsi que leur publicité et la création de relations commerciales avec les distributeurs de ces produits.

Il est recommandé que l'Association prenne des mesures pour appliquer par l'entremise de l'Association des Chemins de fer américains, un « plan du wagon de raisin » plus adéquat et plus satisfaisant que celui de 1927.

L'unité et l'uniformité dans l'état d'esprit et dans l'action des banques à l'égard de l'industrie du raisin est un facteur vital de sa reprise. Il est donc recommandé que l'Association, en conjonction avec les milieux bancaires, soumette un plan par lequel le financement de la récolte soit opéré à la source même de la production. Un organisme spécial de crédit, constitué par des vignerons, des expéditeurs et des banques, doit pouvoir remplir avec succès cette fonction de financement.

*
* *

Avant de savoir comment ces recommandations de traitement ont été appliquées, faisons le point et rappelons quelques caractéristiques de l'industrie du raisin et du processus suivi au cours de l'enquête :

1. D'abord il s'agit d'une industrie tout entière, c'est-à-dire d'un ensemble souvent lent à réagir aux coups de barre d'une possible direction suprême, aux aspects variables d'une région à l'autre et d'un moment à l'autre et difficiles à embrasser et à soustraire en un concept unique. Toutefois ces aspects présentent entre eux plus de ressemblance qu'avec n'importe quelle phase d'une autre industrie.

2. Certaines recommandations s'appliquent uniquement aux opérations que fait l'Association des Vignerons de Californie, tandis que d'autres recommandations s'appliquent à des opérations relatives à l'industrie tout entière.

3. L'enquête a été effectuée par des coups de sonde, et ses résultats ne représentent que les moyennes des réponses obtenues : les lois de l'échantillonnage et des grands nombres jouent forcément.

4. Le médecin traitant, en l'espèce le Comité de Recherche de l'Association, a eu recours à des concours extérieurs, qui ont agi non seulement par leur soutien financier (pour payer les frais d'enquête), mais aussi comme médecins consultants.

5. Le point de vue du producteur, nous l'avons déjà noté et nous le répétons, a été presque laissé complètement de côté, et le point de vue de la distribution, au contraire, longuement considéré.

6. Diverses formules employées dans les recommandations sont extrêmement vagues. Il semble aussi que le Comité ait hésité à indiquer tel remède de préférence à tel autre, ce qui provoque parfois dans le texte des recommandations de curieuses répétitions d'idées.

Quoi qu'il en soit, il est indiscutable que des efforts considérables aient été entrepris pour faire connaître la situation éminemment défavorable du viticulteur californien, et aussi de l'agriculteur en général. Les milieux dirigeants

industriels et le gros public ne se désintéressent plus, comme jadis, de problèmes qui ne soient pas purement urbains et d'affaires. La question agricole est désormais un problème national, qui préoccupe tous les esprits : cela n'est pas une des moindres contributions de l'enquête sur l'industrie du raisin, que nous étudions ici.

Comment le traitement a-t-il été appliqué

Si on lit attentivement les recommandations 1, 5, 14, 16 et 17, on y trouve empreinte l'idée d'un organisme supérieur s'occupant de diverses fonctions de la distribution : contrôle des expéditions, propagande pour l'augmentation de la consommation, financement du producteur, relations avec les entreprises de transport. Un tel organisme a été précisément créé en avril 1929, avec ces buts essentiels, et destiné non seulement au viticulteur, mais à tous les agriculteurs groupés en associations coopératives : c'est le Federal Farm Board, ou Conseil Fédéral pour l'Agriculture, doué d'un fonds de roulement de 500 millions de dollars, à disposer pendant un certain nombre d'années.

En principe, ce Conseil est destiné à prêter des fonds aux coopératives de vente de produits agricoles ayant donné des preuves de bon fonctionnement, et à conseiller et soutenir celles qui désirent se développer, notamment au point de vue du produit qui nous occupe. Il prêta en 1929 5.500.000 dollars à une association de ventes de raisins secs, soit 3 cents par livre, alors que cette association, en 1926, n'avait reçu qu'une avance de 1 cent 1/8, effectuée par certaines banques. La situation fut donc meilleure en 1929. Pour 1930, le Federal Farm Board a proposé la création d'un organisme suprême, le « Control Board, Inc. », c'est-à-dire le Conseil de Contrôle, qui aurait main-mise sur 85 % de la production de raisin de Californie, dont les débouchés sont à peu près assurés, et devrait trouver des débouchés pour les 15 centièmes restants, qui constituent le surplus. Ce Conseil de Contrôle serait formé par trois groupements coopératifs :

L'Association des Viticulteurs de Californie ;

L'Association de vente de raisins secs, nommée plus haut ;

La « Fruit Industries, Inc. », coopérative qui fabriqué des jus de raisin.

Il représenterait environ 1.700.000 tonnes de raisin et recevrait, pour le prêter aux viticulteurs, un fonds de stabilisation, basé sur le pied de 1 dollar 50 par tonne produite et par an ; ce plan de financement devrait fonctionner pendant dix ans. A l'heure actuelle, il n'est pas encore appliqué, car il n'a pas encore été étudié à fond par les Conseils d'administration de ces trois groupements ni accepté par la majorité des viticulteurs de ces groupements coopératifs.

En ce qui concerne les recommandations 2 et 3, le manque de capitaux n'a pas permis de pousser très loin la propagande pour l'éducation du public. Toutefois, cette propagande a tout de même été active dans certaines régions des Etats-Unis. Ainsi à Chicago, 250.000 circulaires en plusieurs langues ont été distribuées par des camions-expositions dans les quartiers peuplés d'immigrants récents ; des annonces payantes, ou gratuites comme les textes de la

page du docteur, ont été passées dans divers journaux de l'Est. De New-York, des allocutions ont été radiodiffusées, atteignant des millions de familles. Un peu partout des écrivains hygiénistes ont reçu des recettes d'emploi des raisins dans le but d'en parler dans leurs articles ; des expériences ont été conduites dans des hôpitaux pour introduire le jus de ce fruit dans les menus des malades et des convalescents ; des visites personnelles de propagandistes spécialisés ont été faites aux chefs des services d'achat des grands hôtels et des magasins à chaîne, en vue de rédiger et de diffuser des pamphlets et des articles en langue italienne, russe, polonaise, yiddisch, française, etc., vantant les propriétés et les avantages du jus de raisin.

En conformité avec les recommandations 4 et 5, les conditions des contrats entre producteurs, expéditeurs et Chambre de Compensation ont été rendues plus strictes, à partir de la campagne 1928-29. Les points 6 et 7 retiennent de plus en plus l'attention des milieux intéressés, mais le point de vue 8 n'a pas été pris en considération. Par contre, le nombre total de modèles différents de caisses pour les raisins californiens a été réduit à trois en 1929 (recommandations 9, 10 et 11), ou non plus n'ont pas été pris en considération. De plus, les recours aux inspections ont été de plus en plus fréquents, et la recommandation 15 a été suivie : en abaissant les taxes sur les vins autorisés et sur les vinaigres ; en autorisant les viticulteurs à vinifier, à distiller et à vendre eux-mêmes les produits ainsi obtenus, dans les limites de la loi Capper-Volstead sur la prohibition ; en autorisant la fabrication et la vente de brandy, pour usage médical, dans des boîtes en métal ; et enfin en créant la Fruit Industries, Inc., société coopérative à capital, qui a repris en main l'exploitation de plusieurs affaires de fabrication de jus concentrés, autrefois à forme capitaliste.

Résultats du traitement

Il faut reconnaître qu'ils sont encore imprécis. Le prix moyen du raisin a pu être maintenu, pour le producteur, aux environs de 30 dollars la tonne, c'est-à-dire que la déflation des prix du produit a pu être arrêtée. *Le plan de stabilisation* du « Conseil de Contrôle », qui se propose de porter la consommation par tête et par an de 5 livres et demie à 10 livres n'est pas encore appliqué.

Autre chose est de mettre en vigueur des remèdes dans une entreprise où il n'y a généralement qu'une seule tête, autre chose est de le faire dans une industrie où la concentration de ses cellules et de son gouvernement est loin d'être réalisée, autre chose aussi est d'appliquer un traitement à une maladie financière. Il semble que, s'il est possible parfois d'envisager des mesures véritablement efficaces et de nature plus ou moins miraculeuse dans le domaine financier d'une affaire ou d'une nation, par contre les interventions rapides dans le domaine de la production et de la distribution des richesses matérielles apparaissent d'application pratiquement impossible à l'époque actuelle. Ce qui ne veut pas dire du tout qu'il ne sera jamais donné au président de quelque république fédérative économique de se livrer sans danger pour ses sujets au sport de l'économie dirigée. Dans notre article paru

dans *Réussir* du 15 avril 1930, nous faisions à la fin allusion à cette possibilité. Et, dans une note qui échappa aux regards du linotypiste et qui n'a pas été imprimée, nous avions mis en regard la thèse du professeur Cassel, nettement opposée à toute intervention gouvernementale dans les rouages économiques et la thèse du président Hoover. Celui-ci, au lieu de laisser les forces économiques suivre leur cours, s'efforce de les canaliser, de montrer qu'elles n'ont pas toujours raison : il convoque un état-major d'hommes d'affaires, prend des mesures d'urgence, agit.

Il est fort intéressant de comparer la position de critique doctrinale prise par le maître suédois à l'égard des tentatives américaines récentes de socialisme d'Etat avec précisément la position du président Hoover, qui ne siège pas dans une chaire professorale, mais qui a les charges et les responsabilités de la barre gouvernementale. On sait que les interventions dirigées, comme celles qui ont suivi le « crash » de novembre 1929, comme celles qui se réfèrent à l'industrie du raisin, présentent plutôt des avantages que des inconvénients. Est-ce à dire que la contre-épreuve, l'absence totale d'interventions aurait amené des catastrophes immenses ? Nul ne saurait le dire. En tous cas, il est certain que celui qui agit dans les temps calmes, comme au milieu de la tempête, se donne par cela même des armes très puissantes contre la tourmente et contre les autres, contre ceux qui restent passifs. Ce n'est guère que par l'initiative appliquée, par la connaissance de ce qui est et de ce qui devrait être, qu'il est possible de construire et de résister.

Jacques Faugeras,
ingénieur agronome,
professeur à l'Institut des Hautes Etudes agraires.

ACTUALITÉS

Situation viticole et vinicole du Languedoc (E. F.). — Situation viticole du Maroc. — Le vignoble algérien (J. L. N.). — Prix de la Paulée de Meursault fondation comte Lafon). — Syndicat agricole de la Haute-Garonne (G. Héron). — Foire aux vins de la Champagne - Congrès du commerce belge des vins et des industries intéressées — Ecole nationale d'agriculture de Grignon : vente de béliers. — Les sels de potasse d'Alsace au Maroc.

Situation viticole et vinicole du Languedoc. — La température reste toujours froide le soir, pendant la nuit, avec de fortes gelées le matin. On a enregistré cette semaine, dans les environs de Montpellier des matinées de — 6, mais l'absence de vent et la chaleur du soleil qui brille rendent les journées agréables jusqu'à la tombée du jour.

Nous venons de traverser une période où il était impossible de remuer la terre avant 10 heures, à cause du gel. Les viticulteurs ne se plaignent pas, puisqu'on dit, dans notre région, qu'il fait de belles journées.

Les gelées du matin continuent à retarder le départ de la végétation. Dans le vignoble, on taille, on plante, on laboure, on déchausse les pieds de vigne, on fume, on met des tuteurs. Nous recommandons de ne pas greffer sur place jusqu'au moment où les fortes gelées auront disparu afin que la soudure se fasse

rapidement. Pour pratiquer un greffage sur place, dans de bonnes conditions, il faut un temps doux et humide. N'oublions pas que la période de greffage étant très longue « de février à mai », on peut attendre une température favorable.

Visiter les greffes mayorquines faites en août dernier, afin de reprendre les manquants en les greffant en fente au-dessous de l'entaille faite par la greffe de l'été.

La greffe à la mayorquine a l'avantage de faire gagner presque une année. De plus, les greffons ou écussons sont prélevés sur des ceps encore chargés de récolte et détachés du sarment seulement au moment du greffage. Ce qui permet de choisir les écussons sur les ceps fructifères, sans maladie.

Nous répétons, au sujet de la greffe en fente sur place que le choix et la conservation du greffon jouent un grand rôle pour l'avenir d'une vigne.

Ne détacher les sarments destinés à fournir des greffons que lorsque la végétation est sur le point de partir.

Nous connaissons des propriétés, chez qui les sarments destinés à fournir des greffons, sont déjà dans l'eau depuis le mois de décembre. Puis on s'étonne d'avoir des déboires à la suite des greffages.

Lorsqu'on est obligé de couper les sarments à l'avance, par exemple, si on ne les prend pas dans son vignoble, il faut les enterrer complètement dans du sable, à l'abri des pluies. On peut ainsi les conserver jusqu'au mois de mai, sans que les bourgeons se soient développés. Les greffes du mois d'avril et mai sont souvent celles qui réussissent le mieux, à condition que les sujets-porte-greffes ne soient pas trop vigoureux. Pour les sujets puissants et gros, la greffe du mois de février et mars est la meilleure ; mais il faut décapiter les porte greffes quelques jours à l'avance.

A la cave. — Continuer à ouiller les foudres et les cuves. Soutirer par temps sec les vins qui n'ont été soutirés qu'une fois. Filtrer les dépôts ou lies et faire distiller le vin qu'on a recueilli.

Marchés vinicoles et défense du vin. — Les derniers marchés n'ont pas eu l'animation des précédents. Peu de monde et pas d'acheteurs.

La propriété et le commerce continuent à s'observer. De rares achats faits au prix moyen de 9 à 10 fr. le degré, suivant qualité, marquent le calme dans les transactions et un léger fléchissement dans les cours qui s'établissent toujours à l'hecto et non au degré.

Où est cette montée vertigineuse prédite par le président de la Commission de Viticulture de la Chambre, au moment du vote du statut de la viticulture ?

Les contributions indirectes donnent quelques précisions sur l'application des décrets ; mais bien des points restent encore obscurs et pas mal de procès sont amorcés.

Il se fait quelques achats de vins blancs de raisins blancs dans les prix de 120 francs l'hecto, nu pris à la propriété. Vins de 11 à 12 degrés. Il reste beaucoup à faire en faveur des vins blancs. La Commission interministérielle, pensant que le nouveau statut de la viticulture restreindrait les plantations, avait fait adopter une proposition tendant à accorder des subventions aux pépiniéristes, subventions prises sur les nouvelles taxes.

Or, nous constatons en ce moment que les plants de vignes américaines ou hybrides racinés se vendent en grande quantité et les cours augmentent d'une semaine à l'autre.

Alors qu'en novembre et décembre, les racinés se vendaient dans les prix de 125 à 150 fr. le mille, ils valent maintenant 300 et 350 francs. Quelques variétés sont même épuisées.

Cette recrudescence de vente de racinés prouve que les propriétaires de moins de dix hectares de vignes plantent plus qu'auparavant. L'article qui limite les plantations est un coup d'épée dans l'eau.

Les subventions aux pépiniéristes ne s'expliqueraient pas en ce moment. On devrait conserver tout l'argent provenant des taxes pour la propagande en vue de la consommation du vin. Cette propagande bien organisée est le seul remède qui puisse être un peu efficace contre la crise.

Les fonds de cette caisse de propagande ont besoin d'être distribués d'une fa-

çon judicieuse, et l'emploi surveillé étroitement, afin que des fuites ou de mauvaises répartitions soient évitées.

Dans les polémiques et les nombreux écrits publiés par la presse politique régionale, nous voyons beaucoup de communications nuisibles à la cause qu'on cherche à défendre. — E. F.

Situation viticole du Maroc. — Jusqu'à fin décembre, aucune précipitation sérieuse n'est venue arroser nos cultures. Les céréales s'étiolent ; les cultures maraîchères languissent, la nappe phréatique ne suffisant pas aux irrigations. La vigne seule échappe, pour le moment du moins, aux effets d'un temps trop parcimonieux d'eau, trop prodigue de soleil. Temps idéal, pour les touristes officiels qui sont venus réveillonner dans notre Sud Marocain ; temps néfaste à nos cultures...

Les travaux au vignoble ont donc pu se faire et se font sans heurt : taille, premiers labours, déchaussage, etc.... sont conduits avec méthode et préparent normalement la vigne à sa prochaine évolution.

Encore, quelques défoncements tardifs, annonciateurs de plantations nouvelles. Que seront ces dernières ? Nous en augurerons tantôt.

Situation économique du Colon. — Bien des colons se trouvent dans une situation non moins que critique. Rendements déficitaires, réalisations difficiles, toutes choses peu faites pour équilibrer des budgets déjà obérés. Car, beaucoup marchaient avec les crédits des caisses officielles, et ces crédits leur font aujourd'hui défaut.

Et ce sera là une des causes qui empêcheront le colon de pousser aux cultures de longue haleine, comme la vigne.

Campagne contre la Viticulture. — D'autant qu'il se dessine, depuis quelque temps, au Maroc, une campagne de plus en plus violente contre toute complantation nouvelle en vigne.

Les gros colons qui ont déjà affecté une grande partie de leurs terres à cette culture, ne tiennent pas, — sans idée aucune de monopolisation, sans doute, — à ce que cette culture s'étende davantage. C'est là un peu l'esprit de l'Association des Viticulteurs qu'ils viennent de créer. Ils donnent pour raison que, si les 6.000 et quelques hectares en rapport sont loin de donner assez pour les besoins de la consommation marocaine, les 6.000 hectares plus récemment complantés, apporteront, avec la contribution des vignes indigènes dont on commence à vinifier les produits, un quantum vinique qui rendra les capacités de la production supérieures à celles de la consommation. Sans compter, — donnent-ils encore comme argument objectif, — la concurrence des vins étrangers, rentrant chez nous, à la faveur du change, à des prix dérisoires.

Mais la généralité ne partage pas cet avis. Ceux qui n'ont pas encore de vigne, par exemple, voudraient bien pouvoir en faire un peu, ne fût-ce que pour avoir leur buvette et garnir leurs coupes en raisins.

Campagne en faveur des produits de la vigne. — En outre, ceux-ci — comme les autres — commencent à comprendre que tout le problème de la viticulture n'a pas pour facteur que la production et qu'il y a un autre facteur non moins important, mais par trop longtemps négligé, celui de la consommation.

Et voici, à ce propos, suivant quel syllogisme, nous comprenons ici et nous conduisons notre campagne en faveur des produits de la vigne :

1° Un pays qui possèderait un produit essentiel de son armature économique, susceptible d'un écoulement régulier et intégral, n'aurait à craindre pour lui-même que de loin toutes crises sérieuses ;

2° Or, un seul produit, peut-être, présente aujourd'hui, malgré toutes les apparences, ces conditions : sa souplesse d'écoulement peut même dépasser largement, non moins que de façon tout à fait naturelle, normale, les limites des facultés culturales : c'est le produit même de la vigne, sous ses formes diverses : raisin, vin, et la France et l'Algérie le possèdent abondamment, comme constituant leur principale ressource et partant le régulateur de leur condition économique, de la richesse nationale ;

3° Il importe donc et tout simplement, sans autre phraséologie dilatoire, de prendre ses dispositions, de concentrer ses efforts pour assurer cet écoulement intégral, et ainsi sera pour nous conjurée et prévenue l'anéminante et ruineuse crise.

Et par quels moyens si simples, si naturels, — médiats ou immédiats, — y parviendra-t-on donc ?

Y a-t-il un autre fruit meilleur, possédant de plus grandes vertus thérapeutiques que le raisin ?

Y a-t-il une boisson qui puisse mieux que le vin, sous ses formes les plus multiples, les plus heureuses, être consommé partout, par tous, à tous moments ?

Faisons du raisin le *fruit national*. Faisons-le passer, et pour notre bien, et pour le bien général avant tous les autres fruits, surtout certains fruits exotiques aux principes hygiéniques douteux, et des millions de quintaux s'écouleront qui viendront soulager d'autant les récoltes.

Quant au vin, aux vins, faisons-nous réellement quelque chose pour les vendre ?

Au viticulteur qui pourra sourire, je demanderai, en passant : « Que buvez-vous au café, sur les marchés, avec vos amis ? »... Y a-t-il rien de plus délicieux, et pouvant être bu à tous les instants, qu'une consommation, — que l'on pourrait appeler et imposer d'un nom symbolique, « *l'Audoise* », par exemple, — et que le client préparerait lui-même ou demanderait toute prête, — composée d'un demi-verre de vin blanc, édulcoré avec un sirop de gomme, et étendu rempli, avec une eau gazeuse, lithinée ?

Colons, propriétaires, essayez donc. Essayez-le ; imposez-le, au besoin, au limonadier. Faites-la : Vous ferez, ainsi et par ce premier et, ma foi ! très agréable moyen, consommer — à la place des drogues pernicieuses — des centaines et des centaines de milliers d'hectolitres de vin de plus....

Et là encore ne se bornent pas les moyens d'écoulement facile, intégral, des produits de la vigne.

Songez que lorsqu'il aura plu à vos œnologues, à vos vinificateurs, de préparer le vin sous sa deuxième forme, — vin non fermenté, — des millions et des millions de consommateurs nouveaux, et vos femmes, et vos enfants, et vos malades, et les disciples du Coran, en boiront et auront vite fait d'épuiser les réserves.

A chacun de vouloir, d'y aider. Au viticulteur, d'y assouplir aussi ses cultures et ses vinifications.

...En attendant, réclamez « l'Audoise » !... — Bourdil.

Le vignoble algérien. — Tous les viticulteurs sont au courant de l'extraordinaire erreur commise par les services administratifs, concernant la superficie du vignoble algérien en 1931. Le *Journal officiel* du 25 décembre dernier a consacré cette erreur en accusant un chiffre global, pour le vignoble des trois départements algériens, de 344.877 hectares. Ce chiffre nous avait causé un sentiment de véritable stupéfaction, et nous n'arrivions pas à comprendre comment les plantations avaient pu être accélérées à ce point.

Aussi, avons-nous appris sans grand étonnement, que le chiffre officiel était considérablement exagéré. Nous sommes en mesure de donner aujourd'hui les chiffres rectifiés suivants, que nous avons toutes raisons de croire exacts, sans les donner, cependant, comme officiels :

Département d'Alger	106.188 hectares
Département d'Oran	182.941 hectares
Département de Constantine	22.856 hectares
Territoires du Sud	1 hectare
Total	311.986 hectares

C'est donc une diminution de près de 33.000 hectares sur la superficie précé-

dûment enregistrée, qui réduit à 41.000 hectares les nouvelles plantations déclarées en 1931.

Notre vignoble algérien aurait donc augmenté, en deux ans, sous la menace de la limitation, de 85.000 hectares, ou 37 %. J. L. N.

Prix de la Paulée de Meursault N. R. (Fondation Comte Lafon). — Règlement.

I. Un prix littéraire de la Paulée est fondé à Meursault par le Comte Lafon, viticulteur. Ce prix consiste dans le don d'une pièce (300 bouteilles) de grand vin blanc de Meursault (Domaine des Comtes Lafon), qui sera attribué à une œuvre ayant été imprimée et diffusée dans le public.

II. — Ce prix annuel est attribué à l'auteur d'une œuvre littéraire (roman, nouvelle, conte, poème, pièce de théâtre, recueil de chansons, etc...), dans laquelle sera dépeinte la vie des champs, ou décrites les coutumes, ou fixées les mœurs, ou chantées les traditions, ou exaltées les vertus des terriens, en un mot à l'œuvre capable de faire connaître et aimer la paysannerie française ou pouvant inciter au retour à la terre.

A valeur littéraire égale, le Jury donnera la préférence à un ouvrage ayant pour cadre la Bourgogne, chantant ses beautés, glorifiant ses vignobles, en réservant, parmi eux, une large place aux vins blancs et rouges de Meursault. L'auteur a pleine liberté dans le développement de son sujet, comme il a le choix entre les divers genres littéraires, mais le jury ne retiendra que les œuvres présentant un rapport direct avec la terre ou avec ceux qui la cultivent.

III. — Le prix sera décerné à partir de 1932. Pour 1931-32, l'œuvre couronnée devra avoir paru entre le 1er janvier 1931 et le 31 juillet 1932.

Dans les années suivantes, l'œuvre aura dû paraître dans un délai de 12 mois à dater du 1er août précédent.

IV. — Le nom du lauréat sera proclamé au cours du repas annuel de la Paulée de Meursault, qui a toujours lieu le lendemain de la Vente des Vins des Hospices de Beaune. Un prix non attribué, ne sera pas reporté sur les années suivantes.

V. — Les auteurs désirant concourir devront faire parvenir, franco de tous frais 12 exemplaires imprimés, de leur œuvre, à M. Jacques Prieur, secrétaire général du Syndicat d'Initiative, à Meursault (Côte-d'Or), au plus tard le 31 juillet de chaque année.

VI. — Les œuvres concurrentes seront jugées par un jury composé de personnalités appartenant aux Lettres, à la Gastronomie et à la Viticulture.

Le choix du lauréat a lieu dans la seconde quinzaine d'octobre, dans une réunion tenue chez le Comte Lafon, Clos de la Barre, à Meursault, ou à l'Hôtel de Ville de Meursault.

Le vote est fait par bulletin secret, chaque membre du jury disposant d'une seule voix.

Sera proclamé lauréat du prix, l'auteur de l'œuvre ayant obtenu le plus grand nombre de voix, sous condition d'un minimum de 7 suffrages.

VII. — Le vote par correspondance est admis. Dans ce cas, le bulletin indiquant l'œuvre choisie, devra répondre aux conditions suivantes :

Le bulletin de vote sera enfermé dans une enveloppe blanche, cachetée, ne portant aucune indication extérieure.

Cette enveloppe sera elle-même incluse dans une seconde enveloppe, également cachetée, portant au verso l'adresse de l'expéditeur et la signature.

Le tout devra parvenir, au plus tard, le 15 octobre, à M. Jacques Prieur, à Meursault.

L'enveloppe extérieure sera supprimée à sa réception, et seule l'enveloppe intérieure, contenant le bulletin de vote, sera mise dans l'urne, pour être ouverte au dépouillement de tous les bulletins.

VIII. — Le Jury est libre de décerner le prix ou de l'annuler. Au cas où deux œuvres, sans réunir l'une ou l'autre la majorité absolue, obtiendraient le même nombre de voix, ou pour toute autre raison, dont il sera seul juge, le Jury est autorisé à scinder le prix en deux.

IX. — L'auteur ayant reçu le prix, devra, en cas de nouvelle édition de l'œu-

vre couronnée, munir obligatoirement les volumes d'une bande extérieure, portant, imprimée, la mention :

Prix de la Paulée de Meursault.

Composition du Jury :

MM. Gaston-Gérard, maire de Dijon, député de la Côte-d'Or, sous-secrétaire d'Etat aux Travaux publics et au Tourisme ; Edouard Estaunié, de l'Académie Française ; Maurice des Ombiaux, homme de lettres ; Louis Forest, président du Club des Cent ; Jacques Copeau ; Pierre Léon-Gauthier, lauréat du Prix des Vignes de France 1928 ; Alexandre Chambre, président du Club Brillat-Savarin de Lyon ; Charles Giraud, maire de Meursault, conseiller d'arrondissement de Beaune-Nord ; Gabriel Poupon, viticulteur, à Meursault ; Jacques Manuel, négociant en vins, à Meursault ; Comte Lafon, ancien avocat à la Cour d'Appel de Dijon, viticulteur, à Meursault ; Jacques Prieur, secrétaire général du Syndicat d'Initiative de Meursault.

Syndicat Agricole de la Haute-Garonne. — *Exposition de Vins d'Hybrides à Toulouse.* — Le Syndicat Agricole de la Haute-Garonne, d'accord avec les Associations agricoles de la région, poursuivra en 1932 l'étude des vins d'Hybrides producteurs.

Une exposition-dégustation sera ouverte le 7 mars prochain.

Nous adressons un pressant appel à tous les viticulteurs qui s'intéressent aux hybrides. Nous les invitons à choisir, parmi les cépages qu'ils cultivent, ceux qui leur paraissent les plus intéressants et à nous envoyer les échantillons de leurs vins, pour nous permettre de continuer l'étude que nous poursuivons depuis de longues années.

A l'heure actuelle, où il existe une crise de la viticulture et où, d'autre part, la question de l'opportunité de la plantation des hybrides est discutée avec acuité, il nous appartient de persévérer à faire toute la lumière et de rechercher et de signaler les cépages avec lesquels on peut obtenir de meilleurs produits à meilleur compte.

Diminuer le prix de revient et augmenter la consommation, en mettant le vin à la portée des bourses les plus modestes, tels sont les buts à atteindre et les moyens logiques et naturels de remédier à la crise.

Aussi croyons-nous qu'en continuant l'étude loyale des hybrides et en signalant les qualités gustatives et culturales, ou les défauts de chacun d'eux, nous rendons aux viticulteurs un réel service.

Depuis l'origine de nos concours, qui remontent à plus de trente années, nous avons été appelés à nous prononcer sur beaucoup de cépages. Aujourd'hui, tous ceux qui ont suivi cette question et qui ont lu nos comptes rendus, savent que beaucoup de numéros créés depuis longtemps sont actuellement tout à fait connus. Le Congrès de 1928 a conclu définitivement sur les mérites ou les défauts de chacun d'eux. Il est inutile d'y revenir.

C'est pourquoi nous insistons de la façon la plus pressante auprès de MM. les Exposants pour qu'ils veuillent bien nous envoyer dorénavant des échantillons de vins issus de numéros de création récente, pris par exemple dans les séries de 7.000, 8.000 et au-dessus de Seibel et de même dans les nouvelles séries des autres hybrideurs. En l'état actuel de la question, il n'échappera à personne tout l'intérêt qu'il peut y avoir d'orienter nos recherches vers les nouvelles créations, encore peu connues et à déterminer les progrès réalisés par l'hybridation. — G. Héron.

Foire aux Vins de la Champagne. — La Foire aux Vins de la Champagne, qui aura lieu à Epernay, les 12, 13 et 14 février 1932, promet d'être excessivement intéressante.

Les amateurs, négociants, hôteliers et restaurateurs à la recherche de vins garantis d'origine trouveront là un choix unique de crus sélectionnés par les meilleurs viticulteurs champenois.

Les 1.160 échantillons qui seront présentés à la dégustation des membres du

Jury et des visiteurs sont répartis comme suit : Grands Crus de la Marne, 220 ; Montagne de Reims, 150 ; Petite Montagne de Reims, 70 ; Vallée de la Marne, rive droite, 160; Vallée de la Marne, rive gauche, 90; Côte d'Epernay, 90; Côte Blanche, 160 ; Région de Vertus, 30 ; Vignobles du sud de l'arrondissement d'Epernay, 50 ; Vignobles de l'Aisne, 30 ; Région de Bar-sur-Aube et Nogent-sur-Seine, 30 ; Région de Bar-sur-Seine, 80.

Parmi les produits de la récolte 1931 figureront 715 vins blancs, 100 vins rouges et 20 vins rosés.

La classe du Champagne, enfin, réservée uniquement aux propriétaires récoltants, c'est-à-dire sans patente ni licence, groupera 115 échantillons.

Il n'est pas douteux que la Foire aux Vins de Champagne attirera à Epernay une foule de visiteurs. Souhaitons que, parmi eux, viennent de nombreux acheteurs.

Congrès du Commerce belge des Vins et des industries intéressées. — L'Union professionnelle belge des Négociants en Vins et Spiritueux, d'accord avec les vingt Chambres syndicales qui y sont affiliées, organise pour le mois de mars 1932 un grand Congrès du commerce belge des vins et des industries intéressées. Placé sous le patronage des plus hautes personnalités et soutenu par les groupements les plus influents, ce Congrès aura pour but de discuter, de décider et d'appliquer les mesures qui doivent aider à relever la consommation du vin en Belgique. En particulier, un programme de propagande sera élaboré, propagande qui doit avoir les meilleurs résultats tant pour les intéressés belges que pour les viticulteurs et commerçants exportateurs de vins en Belgique. Ces derniers ont tout intérêt à assister à ce Congrès, qui leur permettra, sans nul doute, d'augmenter leurs débouchés vers un des seuls pays ne sacrifiant pas à un protectionnisme outrancier.

Le Secrétariat général du Congrès, installé 27, rue des Aviateurs, à Bruxelles, se tient à la disposition de tous ceux qui désireraient un renseignement quelconque au sujet de cette importante manifestation.

Ecole nationale d'Agriculture de Grignon. — Vente de Béliers

Le mardi 8 mars 1932, à quinze heures, seront vendus, à l'Ecole Nationale d'Agriculture de Grignon (Seine-et-Oise), station de Plaisir-Grignon, chemin de fer de l'Etat :

Des Béliers Southdown, des Béliers Dishley-Mérinos, provenant de la bergerie de l'Ecole.

Nota. — La station de Plaisir-Grignon est desservie par la ligne de Dreux (gare de Paris-Invalides) et par l'embranchement de Mantes-Epône à Plaisir-Grignon.

Aller : départ de Paris-Invalides à 9 h. 45 ou 12 h. 55.

Retour : départ de Plaisir-Grignon à 17 h. 8.

Les sels de potasse d'Alsace au Maroc. — L'augmentation de la consommation des engrais potassiques provenant des mines de potasse d'Alsace continue très régulièrement depuis plusieurs années.

En 1931, 4.300 tonnes de sels de potasse d'Alsace ont été importées au Maroc, et il est intéressant d'en connaître la répartition entre les diverses catégories d'engrais, et de comparer ces chiffres avec ceux des années précédentes.

	1928	1930	1931
	tonnes	tonnes	tonnes
Chlorure de potassium...	240	2.030	3.570
Sulfate de potasse.....	80	475	670
Sylvinite.....	170	25	60
Total.....	490	2.530	4.300

Il résulte de ce tableau que les colons marocains utilisent surtout les engrais potassiques à haute teneur, et qu'ils équilibrent de plus en plus leurs fumures

REVUE COMMERCIALE

COURS DES VINS

PARIS. — Prix de vente de gros à gros : vin rouge 8° environ, 130 à 140 francs ; 9°, 140 à 155 fr. ; 10°, 160 à 170 fr. ; Corbières 11°, 190 fr. et au-dessus ; Vin blanc ordinaire, 210 fr. et au-dessus ; Vin blanc supérieur, 220 fr. et au-dessus.

Prix de vente en demi-gros : Vins rouges ordinaires 8°5 à emporter, 195 fr. et au-dessus ; 9°, 205 fr. et au-dessus ; 10°, 230 fr. et au-dessus. Vin blanc ordinaire, de 8° ½ à 9°, 240 fr. et au-dessus, 9° ½ à 10°, 265 fr. et au-dessus l'hectolitre. Droits compris.

Prix au détail : vin rouge 1er choix, de 580 fr. à » fr. ; vin blanc dit de comptoir, à 630 fr. Picolo, 610 fr. Bordeaux rouge vieux, 975 fr. Bordeaux blanc vieux, 1.000 fr. et au-dessus ; la pièce rendue dans Paris, droits compris.

BORDEAUX. — Vins rouges 1929, 1ers crus Médoc, de 21.000 à 25.000 fr. ; 5es crus, de 6.000 à 7.000 fr. ; Bourgeois Bas-Médoc, de 2.800 à 3.200 fr. ; 1ers crus, Saint-Emilion, Pomerol, de 6.000 à 23.000 fr. ; 2es crus, de 4.000 à 5.500. — Vins rouges 1930, 1ers crus Médoc, de 6.000 à 7.000 francs ; Bourgeois du Bas-Médoc, 2.000 francs ; 1ers crus Graves, 3.000 à 4.000 francs ; 2es crus, 2.500 francs le tonneau de 900 litres. — Vins blancs 1929, 1ers Graves supérieurs, de 4.200 à 4.800 fr. ; Graves, 3.300 à 3.800 fr. en barriques en chêne.

BEAUJOLAIS. — Suivant choix, la barrique, rouges nouveaux, Mâcon 1res côtes, de 300 à 380 fr. Mâconnais, 250 à 280 fr. ; Blancs Mâconnais 2e choix, 400 à 450 fr. Mâcon, 1res côtes, 550 à 700 fr.

VALLÉE DE LA LOIRE. — *Orléanais.* — Vins blancs de Sologne, de 225 à 275 francs. Vins blancs de Blois, 200 à 250 francs la pièce nue.

Vins de Touraine : Blancs Vouvray, 500 à 600 fr. la barrique.

Vins d'Anjou : Rosés 1930, 17 à 18 fr. le degré ; Rosés supérieurs, 20 à 23 fr. le degré.

Loire-Inférieure. — Muscadet 1931, 650 à 750 fr. ; Gros plants, de 225 fr. à 325 fr. Noah, de 80 à 120 fr. la barrique de 225 litres.

ALGÉRIE. — Vins 1931 : Rouge, de 8 fr. 50 à 10 fr. 50 le degré. Vins blancs, de rouges, 9 fr. » à 9 fr. 50 le degré. Blancs de blancs, de 9 fr. 50 à 10 fr. 50. Distillerie, 7 fr. 40 à 7 fr. 60.

MIDI. — *Nîmes (8 février 1932).* — *Cote officielle :* Aramon, de 8 fr. 50 à 9 fr. » ; Montagne, de 9 fr. » à 9 fr. 50 ; Costières, de 9 fr. 25 à 10 fr. 25 le degré logé. Rosé Paillet, » fr. le degré. Trois-six B. G. 100°, de 730 fr. à 740 fr. ; trois-six de marc 86°, de 635 à 660 fr. ; eau-de-vie de marc 52°, 650 à 660 fr. l'hectolitre. Vins à distiller, de » fr. » à fr. » le degré. Pas d'affaires.

Montpellier (9 février). — Vins rouges, 8 à 11°, de 70 fr. à 110 fr. l'hecto logés. Rosé, de » fr. » à » fr. » le degré. Esprit de vin à 86°, 740 à » fr. Eaux-de-vie de Montpellier à 52°, » à » fr. les 100°. Trois-six 75°, ». Marc 52°, 650 à » fr. Esprit de marc à 86°, 660 à » fr.

Béziers (8 février). — Vins rouges 1930, de 12 fr. 50 à 17 fr. » le degré enlèvement immédiat, de » à » fr. logé. Rosé, de 12 fr. à 14 fr. » le degré, Blanc, 12 fr. 50 à 15 fr. » le degré. Alcools rectifiés 95-97°, » fr. à » les 100 degrés ; vins de distillerie, » fr. » à » fr. ». Pas de cote.

Minervois (7 février). — Marché d'Olonzac, de 9 fr. » à 10 fr. » le degré. avec appellation d'origine minervois.

Perpignan (6 février). — Vins de 8 fr. 50 à 9 fr. 25 suivant degré, délai de retiraison et localité. (Chambre de commerce).

Carcassonne (6 février). — De 8 fr. 50 à 9 fr. 50 le degré.

Narbonne (4 février). — Vins rouges, 9 » à 10 fr. 50 le degré. Vins rouges supérieurs, 10 à 11°.

Alsace. — Vins blancs courants, nouveaux : H.-Rhin, de 140 à 160 fr. ; vieux, de 280 à 320 fr. — B.-Rhin, nouveaux : de 80 à 90 fr. ; vieux, 240 à 280 fr, — Vins blancs supérieurs, nouveaux : H.-Rhin, de 320 à 400 fr. ; vieux, de 360 à 380, — B.-Rhin, nouveaux : de 280 à 320 fr. ; vieux, de 320 à 350. — Eaux-de-vie d'Alsace : Questch, de » à » fr. ; Kirsch, de » à » fr. ; Mirabelle, de » à » fr., l'hecto nu, 50 degrés.

COURS DES PRINCIPAUX PRODUITS AGRICOLES

Céréales. — Prix des céréales : blé indigène, les 100 kilos, 157 fr. à » fr. »; orges, 75 fr à 90 fr.; escourgeons, 85 fr. à 87 fr.; maïs, 62 fr. » à 68 fr. »; seigle, 92 fr. » à 95 fr. »; sarrasin, 90 fr. à 98 fr.; avoines, 89 fr. à 108 fr. — On cote les 100 kgr. à New-York, les blés, de » fr. » à 67 fr. 76. Buenos-Ayres, 31 fr. 30 à 32 fr. 10. Chicago, 53 fr. 87 à 56 fr. 48. — Sons, 50 fr. à 58 fr. — Recoupettes, de 38 à 44 fr.; remoulages, de 58 à 65 fr.

Pommes de terre. — Hollande, 100 à 140 fr.; saucisse rouge, 85 à 100 fr.; sterling, 92 à 95 fr.; Rosa, 120 à 125 fr.; Nouvelle du Midi, 210 à 225 fr.

Fourrages et pailles. — Les 520 kgs à Paris : Paille de blé, 100 fr. à 135 fr.; paille d'avoine, de 100 fr. à 135 fr.; paille de seigle, 100 fr. à 135 fr.; luzerne, 195 fr. à 220 fr.; foin, 165 fr. à 210 fr.

Semences fourragères. — Trèfle violet, de 575 à 625 fr.; Féveroles, de 73 à 75 fr.; luzerne, de 550 à 600 fr.; sainfoin, 275 à 300 fr.

Tourteaux alimentaires (Marseille). — Tourteaux de lin, les 100 kgs, 84 fr. »; d'arachide blanc extra, 84 fr. à fr.; Coprah, 69 fr.; Arachides courant, 65 fr. »

Sucres. — Sucres base indigène n° 3, 100 kgs, de 215 fr. 50 à 216 fr. ».

Bétail (La Villette le kg viande nette suivant qualité). — Bœufs, 4 fr. 50 à 14 fr. ». — Veaux, 6 fr. 50 à 18 fr. ». — Moutons, 7 fr. » à 30 fr. ». — Demi-Porc, 6 fr. » à 8 fr. 40. — Longe, de 8 fr. » à 13 fr. 50.

Produits œnologiques. — Acide tartrique, 19 fr. 50 le kg. — Acide citrique, 22 fr. » le kg. — Métabisulfite de potasse, 640 fr. les 100 kgs. — Anhydride sulfureux, 210 fr. à » fr. — Phosphate d'ammoniaque, 580 fr.

Engrais le quintal métrique). — *Engrais potassiques* : Sylvinite (riche), 16 fr. 60; sulfate de potasse 46 %, 94 fr. »; chlorure de potassium 49 %, 68 fr. 70; *Engrais azotés* : Nitrate de soude 15,5 % d'azote de 97 fr. » à 98 fr. 50 les 100 kgs. — Nitrate de chaux 13° d'azote, 106 fr. à 107 fr. 50 les 100 kgs; sulfate d'ammoniaque (20,40 %), 98 fr. » à 101 fr. »; *Engrais phosphatés* : Superphosphate minéral (14 % d'acide phosphorique), 26 fr. 50 à 28 fr. 50 les 100 kgs. superphosphate d'os (G. M.), (0.15 % d'azote, 16 % d'acide phosphorique), 53 fr. 50. — **Phosphates** : Os dissous (2 % d'azote, 10 % d'acide phosphorique), 50 fr. ». — Cyanamide en grains 20 % d'azote, 102 francs. — Sang desséché moulu, (10 à 12 % azote organique) l'unité, 7 fr. 50; corne torréfiée (13 à 15 % azote organique), 7 fr. l'unité.

Soufres : Sublimé, 115 fr.; trituré, 92 fr. — **Sulfate de cuivre**, gros cristaux, 187 fr. 100 kgs; neige, 192 fr. ». — **Sulfate de fer**, cristallisé 100 kgs, 33 fr. — **Chaux**, 31 fr. — Chaux blutée, de 95 à 105 fr. la tonne. — **Dolomagnésie**, 25 fr. les 100 kilos logés départ usines. — **Plâtre cru tamisé**, 60 fr. — **Carbonate de soude**, 95 à 105 fr. les 100 kg. — **Nicotine** à 800 gr., 350 fr. le litre. — **Arseniate de plomb**, 690 fr. en bidons de 30 kgs, 800 fr. en bidons de 10 kgs, 900 fr. en bidons de 5 kgs et 1.000 fr. en bidons de 2 kgs. — **Arséniate de chaux** calarsine en pâte) En fûts de 50 kgs, 4 fr. 25 le kg. En boîtes de 3 kgs, 6 fr. le kg. En fûts de 25 kgs, 4 fr. 50 le kg. En boîtes de 1 kg 500, 6 fr. 75 le kg. — **Suifs glycérinés**, 80 %, 445 fr. les 100 kgs.

Fruits et primeurs. — Cours des Halles Centrales de Paris : les 100 kilos, Bananes Canaries, 460 à 480 fr. — Citrons, 280 à 400 fr. — Mandarines d'Algérie, 275 à 320 fr. — Oranges d'Algérie, 190 à 225 fr. — Pommes communes, 80 à 200 fr. — Pommes de choix, de 350 à 800 fr. — Poires communes, 100 à 350 fr. — Poires de choix, 800 à 1.400 fr. — Raisin du Midi, 1.100 à 1.400 fr. — Figues sèches d'Algérie, 200 à 400 fr. — Tomates d'Algérie, 425 à 520 fr. — Noix, 300 à 500 fr. — Marrons français, de 220 à 320 fr. — Haricots verts d'Algérie, 850 à 1.600 fr. — Haricots sec, 150 à 360 fr. — Choux-fleurs, de 130 à 500 fr. le cent. — Endives françaises, 150 à 180 fr. — Laitues du Midi, 60 à 110 fr. le cent.

Le gérant : Jules Legrand.

PARIS. — SOCIÉTÉ GÉNÉRALE D'IMPRIMERIE ET D'ÉDITION, 17, RUE CASSETTE.